

مثلت طلایی کسب و کار

نویسنده:

برت مارتن، ریچارد مولر

مترجمان:

عطیه سادات میرحسینی

امید عسگری



ناشر: کتاب‌های تخصصی بازاریابی و تبلیغات

مثلث طلایی کسب و کار

نویسنده: برت مارتین اوهن مولر
مترجم: عطاء سادات میرخانی و امید عسگری

خوشنویسی به نام ندانند خورشید و ماه:
محمد کیانی
طراحی جلد و نگارگری: تلیه حرکت سیه
مدیر اجرایی: فیروزه یآوری
ویراستار: سروش ملت پرست

صفحه آرایی: محمد اسدانی
لیتوگرافی: طبع نگار
چاپ و صحافی: انتشارات
ناشر: سینا

چاپ نخست: پاییز ۱۳۹۷
۱۰۰۰ نسخه

حق چاپ و نشر محفوظ است.

ISBN: 978-600-5253-93-1

شابک: ۹۳-۹۲۵۳-۵۲۵۳-۶۰۰-۹۷۸

دورنگار: ۷۷۶۰۳۷۲۲

تلفن: ۷۷۵۰۹۳۳۹

www.citehpub.com

بها: ۱۷۰۰۰ تومان

سرشناسه	اونه مولر، برت مارتین
عنوان و نام پدید آور	Ohnemüller, Bert Martin
مشخصات نشر	تهران، سپهر، ۱۳۹۷.
مشخصات ظاهری	۱۶۳ ص.؛ ۲۰ س.؛ مور، جدول، نمودار، ۱۴ × ۲۱ س.م.
شابک	۹۳-۹۳-۵۱۰۰-۶۷۸
وضعیت فهرست نویسی	فیبیا
یادداشت	عنوان اصلی: Lead hearts speak the truth inspire souls.
موضوع	راه و رسم زندگی -- جنبه های روانشناسی
موضوع	Conduct of life -- Psychological aspects :
موضوع	راه و رسم زندگی
موضوع	Conduct of life :
موضوع	موفقیت در کسب و کار -- جنبه های روانشناسی
موضوع	Success in business -- Psychological aspects :
موضوع	موفقیت در کسب و کار
موضوع	Success in business :
موضوع	موفقیت -- جنبه های روانشناسی
موضوع	Success -- Psychological aspects :
موضوع	موفقیت
موضوع	Success :
شناسه افزوده	میرخانی، عطیه سادات، ۱۳۵۴ - ، مترجم
شناسه افزوده	عسگری، امید، ۱۳۶۸ - ، مترجم
رده بندی کنگره	BF۶۳۷/۲، الف ۹۱۳۹۶
رده بندی دیویی	۱۵۸/۱
شماره کتابشناسی ملی	۵۱۰۰۰۹۸

فهرست

۷	رویایی دارم
	رهبر، قلم، ها، باش!
۱۴	رهبری یا: با همان که در آنست، بی آغاز کن
۱۸	رهبری بیش از هر چیز به معنای رهبری خود است
۲۰	احساسات حرف اول و آخر را می‌زنند
۲۲	اگر به دنبال بهانه باشید، آن را پیدا می‌کنید
۲۶	فکر کردن پیش‌نیاز عمل کردن است
۲۷	رفتار ما چگونه توجیه می‌شود؟
۲۹	این احساسات از کجا نشئت می‌گیرد؟
۳۰	موفقیت از راه درک کردن به دست می‌آید
۳۴	با زیست شیمی صحیح همه چیز درست می‌شود
۳۷	دنیا همان طوری است که ما درک می‌کنیم
۴۲	آزادی انتخاب
۴۷	رنج آگاهانه بهتر از لذت ناشناخته
۴۹	واحد پول واقعی اعتماد است
۵۳	احساسات تعیین‌کننده‌ی ادراک ماست

روشی که حرفه‌ای‌ها دیگران را متقاعد می‌کنند
قوی باش! مثل راکی

با خودت روراست باش!

- کیفیت ارتباط برقرار کردن خود را با توجه به واکنش فرد بسنجید
این همان شیوه‌ای است که با شما ارتباط برقرار می‌کنند
جنبه‌های بنیادین برقراری ارتباط غیرکلامی
تکامل را به یاد داشته باشیم
فکر کردن سریع - فکر کردن آهسته
چند سال است که می‌نویسد؟
چهره‌ی شما زبانی بهان شمول
چرا من می‌توانم آنجا را که تو حس می‌کنی را احساس کنم؟
بحث بر سر چیزی که می‌گویند نیست، شیوه‌ی گفتن آن مهم است
می‌خواهید حق با شما باشد یا خیر؟

الهام بخش، حاضر باش!

- تنها آن‌هایی که آتش درونشان را می‌شناسند می‌توانند سایرین را روشن کنند
با «چرا» شروع کنید
صفحه‌ی نمایش زندگی شما
و در نهایت، دنیا را در نوری متفاوت دیدن
رمز موفقیت تنها در نقطه‌ی آغاز خلاصه می‌شود
لذت - درستی - موفقیت
مانند عقاب پرواز کنید
سرچشمه‌ی الهام مستمر
جملاتی براساس باورهایم
دهه‌ی انسانیت به ترتیب حروف الفبای انگلیسی
مسیر خود من - برت کوچک در این دنیای پهناور
تجارت عصب‌شناختی چیست؟ کسی می‌تواند آن را برایم توضیح دهد؟

مقدمه‌ی مترجمان

مدیریت کسب‌وکار و تربیت یک رهبر الهام‌بخش از بسیاری جهات شبیه به تراش الماس است؛ جمله از نظر سرسخت بودن، کمیاب بودن و صاف و شفاف بودن. به‌طور کلی، این یک تکه الماس بر اساس وزن، برش خوردن، رنگ و شفافیت آن تعیین می‌شود. در مورد مدیران و رهبران کسب‌وکار به خصوص در فروش و بازاریابی سه فاکتور کلیدی یعنی توانایی رهبری قلب‌ها، صداقت و الهام بخشی است که تعیین کننده مدیریت رهبر به حساب می‌آیند. کتاب «مثلث طلایی کسب‌وکار» چکیده‌ی تجربیات یک رهبر الهام بخش در دنیای کسب‌وکار آقای برت مارتین اوهن مولر است. خواندن این کتاب به مدیران کسب‌وکار کمک خواهد کرد تا:

- درک درست‌تری از الزامات خود رهبری داشته باشند.
- راه خیره شدن در ارتباطات را به درستی بیابند.
- پتانسیل‌های بالقوه خود را بالفعل کنند.
- آتش اشتیاق سوزان خود را مشتعل کنند.

بدلیل دوستی عمیق مترجمین و جناب آقای مولر در دو دنیای زندگی شخصی و کسب‌وکار سعی بر آن شده که امانت دار خوبی برای حفظ مفاهیم کتاب باشیم و با دقت و حساسیت بالایی نسبت به ترجمه‌ی درست واژگان با مشاوره با خود ایشان عمل نماییم. مدیریت و رهبری تیم‌های بازاریابی و

فروش تنها با مثلث مغز افزار، نرم افزار و سخت افزار مناسب میسر نیست بلکه طبق آخرین یافته‌های بازاریابی و فروش عصب، پایه‌ی فروش تعامل میان مغز و سیستم بیولوژیک فروشنده و مشتری است. ما در عصر بازاریابی چهارم به سر می‌بریم. عصری که بدون شک عصر طلایی مغز و استفاده از رمزگشایی این ابر رایانه یک و نیم کیلویی در دنیای کسب و کار و به خصوص فروش، تبلیغات و بازاریابی و مهم‌تر از همه برندسازی می‌باشد. نگاه کاربردی جناب مولر به تجارت و فروش عصب پایه فراتر از مثلث طلایی تبلیغات عصب پایه می‌باشد که متشکل از مفاهیم، ابزارها و کاربرد است. بازاریابی با تمامی تکنیک‌ها و تاکتیک‌ها نیاز مبرم به این مثلث طلایی کسب و کار دارد. امید داریم خوانندگان گرامی از این کتاب بهره‌مند شوند و لذت کافی ببرند.

سپاس فراوان از اشارات وزین سیته به خصوص مدیریت محترم جناب آقای شاهین ترک‌کن و کارخانم یآوری بزرگوار به پاس زحمات بی‌دریغشان. وب سایت این کتاب با آشنایی www.leadspokeinspire.com به طور اختصاصی برای درک عمیق‌تر مفاهیم کتاب ارتباط با نویسنده در اختیار علاقه‌مندان قرار گرفته است.

شاد و پیروز باشید

عدیه سات و خانی و امید عسگری